

HOE NIEUWSTAD ORANGEGLOBAL VASTGOEDTRANSACTIES OOK IN CORONATIJ STROOMLIJNT

Barbette de Graaf zet haar ziel en zaligheid in om de woningbeleggingsmarkt op gang te houden. Als 'dealflowmanager' heeft ze ruim 1 miljard euro aan vastgoedtransacties gestroomlijnd. Toch zijn haar ervaring en marktkennis zijn niet haar belangrijkste wapens. 'Het gaat vooral om het creëren van begrip van de belangen en vertrouwen bij transacties tussen de corporatie- of zorgsector en de markt', aldus de oprichter van Nieuwstad OrangeGlobal.

In deze coronatijd zit een groot deel van de beleggingsmarkt op slot. Juist in deze uitdagende tijd varen woningcorporaties, zorginstellingen en beleggers op haar expertise en know-how, vertelt de directeur. 'In maart ontstond ook bij woningcorporaties bezorgdheid. Kunnen we nog wel de markt op, zijn beleggers nog wel geïnteresseerd, krijgen ze financiering, waren vragen die mij gesteld werden. Ik voel een grote verantwoordelijkheid om onnodige onrust weg te nemen en om goede transacties te bevorderen. Ik ben gewend om te anticiperen op mogelijke struikelblokken en deze weg te nemen. Er komt geen deal tot stand zonder dat alle goedkeuringsprocedures zijn doorlopen. Goed risicomanagement en stakeholdermanagement - waarin ik 25 jaar ervaring heb - is belangrijk. Besturen, auditcommissies en raden van commissarissen doen in deze tijd een extra beroep op deze deskundigheid.'

IS ER ÜBERHAUPT NOG EEN BELEGGERSVRAAG?

'Jazeker. Maar waren er hiervoor bijvoorbeeld 50 partijen in de markt voor een bepaalde portefeuille, dan zijn dat er nu weliswaar minder. Wat blijft is een tekort aan woningbeleggingen én een grote vraag naar betaalbare woningen. Ook zorgvastgoed is in trek; deze relatief nieuwe assetklasse wordt in deze tijd als minder risicovol beschouwd. Huisvesting van verpleegzorg wordt volledig vergoed, terwijl bij seniorenwoningen het risico op huurachterstanden beperkt is. De bewoners hebben AOW en vaak pensioen.'

'VOOR SOMMIGE BELEGGERS IS ER JUIST NU MOMENTUM OM HUN SLAG TE SLAAN'

WELKE BELEGGERS ZIJN ER ACTIEF EN WAT IS HUN STRATEGIE?

'Dit is een goede tijd voor de ondernemende beleggers met eigen vermogen of met equity partners. Veel van deze partijen zijn nu geïnteresseerd in woningbeleggingen in het lage of lage middenhuur segment en in zorgvastgoed. Hiermee kunnen ze het risicoprofiel van hun huidige portfolio met bijvoorbeeld commercieel onroerend goed verlagen. Partijen met beschikking over eigen vermogen en een uitstekend trackrecord kunnen nu het verschil maken. De verkopers kunnen hiervan profiteren.'

DUS DE BELEGGINGSMARKT IS NIET STILGEVALLEN?

'Kijkend naar mijn eigen opdrachtenportefeuille gelukkig niet. Zo is een woningcorporatie erin geslaagd om tegen een goede prijs commercieel vastgoed in Breda te verkopen. Een aantal woningcorporaties dat van plan was om vastgoed te verkopen, zet die plannen eveneens door. Deze zomer komt dit aanbod op de markt. Zo komen er appartementen in het centrum van Breda in de etalage, een transformatieobject in het centrum van Gorinchem en waarschijnlijk een seniorencomplex in Nieuwegein. Ook bereid ik momenteel aan- en verkooptransacties in de zorgsector voor.'





1



2

IS HET RISICO NIET EXTRA GROOT DAT DEALS SPAAKLOPEN, OMDAT KOOPJESJAGERS ANDERE PRIJSVERWACHTINGEN HEBBEN?

‘Voor sommige beleggers is er juist nu momentum om hun slag te slaan. Als zij voor een appel en een ei willen kopen - terwijl bekend is dat corporaties en zorgpartijen niet onder de marktwaarde mogen verkopen - schieten ze zichzelf in de voet. Als het mis lijkt te gaan, blijkt er meestal ook een gebrek aan onderling vertrouwen. Het is dan aan mij om aan dat vertrouwen te werken. Ik help de partijen elkaars belang te begrijpen. Meestal zien ze zelf in dat er een gezamenlijke belang is de verschillen te overbruggen.’



3

VAN OUDSHER WAS ER VEEL WANTROUWEN VANUIT DE CORPORATIESECTOR NAAR COMMERCIËLE BELEGGER; HOE STAAT HET DAAR NU MEE?

‘Woningcorporaties waren inderdaad huiverig om aan marktpartijen te verkopen en marktpartijen om van corporaties te kopen. Ik schep er vreugde in dat Nieuwstad OrangeGlobal die werelden de afgelopen 25 jaar heeft helpen samenbrengen. Marktpartijen accepteren dat corporaties en zorgpartijen verkoopprocessen zeer zorgvuldig moeten doorlopen en het huurdersbelang niet kunnen veronachtzamen. Voor hen is dit overigens niet vreemd. Ook zij en hun financiers zijn vaak onderworpen aan bepaalde vormen van extern toezicht. En soms verlaagt een marktpartij de huur van leeggekomen woningen om ze sneller te vullen of indexeren ze matig om huuropzeggingen te voorkomen. En ook toezichthouders beseffen hoe belangrijk hun goedkeuringsstempel is. Met de goedkeuring faciliteren zij een transactie, waardoor een woningcorporatie meer middelen heeft voor investeringen in duurzaamheid en nieuwbouw.’



4



5

‘DEZE ZOMER KOMT FLINK WAT AANBOD OP DE MARKT’

VERWACHT JE DE KOMENDE JAREN NOG VEEL GROTE DEALS?

‘Tot voor kort werd gedacht dat woningcorporaties gezamenlijk nog 800.000 te liberaliseren of geliberaliseerde huurwoningen konden afstoten aan marktpartijen. Maar sinds minister Ollongren corporaties weer toestaat een rol te vervullen in het middensegment, zal dat aantal zeker dalen. Wel verwacht ik meer onderlinge transacties tussen woningcorporaties. Dat vinden corporaties spannend; hoe kom je tot prijsvorming en hoe verhoudt een bod zich tot de marktwaarde, als de markt niet meebiedt? Ik hoop ook op dit terrein hun koudwatervrees weg te nemen. Verder voorzie ik meer transacties in zorgvastgoed.’ ■



WANNEER BESLOOT JE OM JE EIGEN BEDRIJF TE STARTEN?

‘Ondanks de uitnodiging tot het partnertraject bij PricewaterhouseCoopers, koos ik in 2004 toch voor de eigen onderneming, Nieuwstad.’

WAT ZIJN VOOR JOU UNIVERSELE WAARDEN VAN ONDERNEMEN, ONAFHANKELIJK VAN WELKE CRISIS ZICH OOK VOORDOET?

‘Eerlijk zaken doen, problemen met creativiteit

en veerkracht aanpakken, oordeelloos communiceren, en organisering for result.’

WELK VAK ZOU JE GEKOZEN HEBBEN ALS JE GEEN ONDERNEMER ZOU ZIJN?

‘Welk vak dan ook: mijn onafhankelijke natuur leidt me toch altijd weer naar het ondernemerschap.’

‘Echt toegevoegde waarde leveren voor opdrachtgevers.’

VERANDERD/GEKROEID DE AFGELOPEN JAREN?

‘Ik ben gegroeid in innerlijke rust en nuchterheid, dankzij de vele uitdagende vraagstukken en daaruit voortvloeiende positieve ervaringen bij opdrachtgevers.’

AAN WELKE EIGENSCHAPPEN/VAARDIGHEDEN HEB JE BEWUST GEWERKT?

‘Ik kan heel goed luisteren en blijf me bekwaamen in non-evaluatief luisteren.’

1_Roermond

2_Vught

3_Vlissingen

4_Gorinchem

5_Nijmegen